

Ingénieur d'Affaires en Hautes Technologies

RNCP35652 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t, 312, 326w
Formacode(s)	34590, 34581, 34572, 34538
Code(s) ROME	D1402, H1102, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/06/2021
Date d'échéance	17/06/2026

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600197

Partenaires habilités

13 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600163	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600171	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600197	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600213	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600239	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600247	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600262	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 13 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35652-ingenieur-d-affaires-en-hautes-technologies/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Ingénieur d'affaires travaille dans des entreprises qui produisent et ou commercialisent des produits ou/et services ou/et conseils en hautes technologies (informatique, Télécom, MultiMedia, Internet, e-commerce, ingénierie industrielle ...) et de manière plus générale tout type de service B to B avec une composante technologique ou numérique.

L'Ingénieur d'affaires a pour missions principales de développer une stratégie commerciale directe ou indirecte sur son périmètre et d'assurer ainsi la création du chiffre d'affaires pour son entreprise. Au-delà du chiffre d'affaires,

l'ingénieur d'affaires est particulièrement orienté sur la création de valeur et le développement des marges commerciales.

Un ingénieur d'affaires assure la prise en charge complète d'un projet complexe. Il intervient dès la réponse à un appel d'offres d'un client. Il négocie et conclut des contrats. Il s'implique dans la coordination de la réalisation du projet en garantissant le respect des engagements pris.

ACTIVITÉS VISÉES

Veille du secteur et des solutions des Hautes Technologies
Analyse et optimisation de la transformation digitale d'une organisation ou d'une entreprise
Conception d'une stratégie d'entreprise intégrant les enjeux socio-économiques mondiaux
Réalisation d'un projet entrepreneurial ou intrapreneurial dans le domaine des hautes technologies
Déclinaison opérationnelle de la stratégie de l'entreprise en actions commerciales
Création d'une démarche stratégique de marketing B-to-B en lien avec le plan d'actions commerciales
Détection et prospection de nouvelles opportunités commerciales
Ouverture d'un entretien client
Analyse du besoin client
Stratégie d'approche
Communication orale lors d'une action de vente
Structuration d'une offre commerciale complexe dans le secteur des Hautes Technologies
Négociation lors de la phase finale de la vente
Négociation lors de la phase finale de la vente
Pilotage d'un projet dans le secteur des Hautes Technologies
Management d'une équipe pluridisciplinaire et multiculturelle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Assurer une veille technologique en se tenant informé des nouvelles tendances et évolutions technologiques afin d'échanger avec des responsables techniques sur les innovations technologiques.
Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les offres, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale des solutions techniques (développement logiciel, bases de données, systèmes d'information, réseaux, sécurité ...) pour réussir notamment les échanges avec les clients de ce secteur et travailler ensuite avec les équipes avant-vente de sa propre entreprise sur la conception d'une solution technique adéquate.
Appréhender les conséquences de la transformation digitale sur les organisations et les entreprises à travers leurs enjeux et leurs conséquences notamment économique pour mieux accompagner les clients dans cette mutation technologique et ainsi qualifier un besoin digital.
Elaborer une stratégie d'entreprise et commerciale à travers notamment la mise en application des concepts, méthodes et principes clés de stratégie pour proposer des choix adaptés lors d'une création d'entreprise et ainsi proposer une offre adaptée
Analyser le marché, les concurrents, les opportunités et les risques liés à l'environnement socio-économique et géopolitique mondial pour intégrer ces enjeux aux choix stratégiques de son entreprise
Créer, une start up ou une entreprise en maîtrisant les différentes étapes de création d'entreprise, en utilisant les mécanismes de financements et les structures d'accompagnement pour réussir son projet
Construire l'équilibre financier de son entreprise en identifiant notamment l'origine de la trésorerie (fond de roulement, ratios..) afin de s'assurer de la rentabilité de celle-ci
Elaborer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route
Détecter des opportunités commerciales en utilisant les outils marketing innovants afin de générer de nouveaux marchés et développer le portefeuille clients
Renforcer le lobbying auprès des décideurs, prescripteurs en développant son réseau afin d'être identifié comme un référent pour les technologies ou les prestations développées par son entreprise
Evaluer la qualité et le potentiel commercial des contacts à travers un « scoring » pour qualifier, noter et prioriser des contacts de qualité
Déterminer la stratégie de prospection en établissant le plan de prospection, le ciblage précis, l'accroche percutante et l'argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client
Piloter l'animation du développement commercial et la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes
Piloter l'entretien de vente en systématisant un rituel, en attirant l'attention du client avec un pitch (bref résumé) de

son entreprise et en structurant les étapes de l'échange pour cadrer le rendez-vous et intéresser son client

Mettre en place un climat propice à la vente en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'obtenir l'adhésion du client

Développer une capacité au questionnement commercial, à la découverte des besoins et des enjeux du client face à un dirigeant ou un département fonctionnel en utilisant les méthodes d'investigation pour apporter une proposition à valeur ajoutée en vente complexe

Piloter des affaires complexes grâce à la compréhension des enjeux métiers de son client et ainsi adapter sa proposition commerciale

Restituer les points de douleurs en reformulant de manière synthétique les besoins clients suite à l'entretien afin de travailler ensuite sur une réponse adaptée

Piloter un cycle de vente complexe dans sa globalité afin de comprendre le processus de vente et d'achat avec toutes les parties prenantes du projet et ainsi présenter une opportunité de signature à sa direction lors d'une business review

Maintenir l'attention de son client en prenant la parole en public efficacement grâce aux techniques de communication verbale et non verbale et en transmettant un message clair et structuré afin d'intéresser un auditoire lors d'une présentation d'une proposition commerciale

Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur

Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire

Soutenir une présentation synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision

Maitriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge

Diriger un projet technologique et des équipes en utilisant les outils, les méthodes, les tableaux de bords et les instances de pilotage : COPIL, COPRO, ... afin de manager la mise en place d'un projet et corriger les écarts si nécessaire.

Gérer les aléas, les litiges clients en réadaptant le projet et les avenants pour satisfaire et fidéliser le client ainsi que ses collaborateurs

Recruter les collaborateurs en interne comme en externe en détectant les compétences nécessaires pour la mise en place d'un nouveau projet technologique

Manager efficacement en motivant, fidélisant et en évaluant un collaborateur ou une équipe projet pour la satisfaction de tous et la réussite globale d'un projet

Gérer la diversité culturelle en évaluant l'impact des différentes cultures sur l'organisation, ses différentes fonctions ainsi que le mode de management afin de gérer efficacement les situations interculturelles

Blocs de compétences

RNCP35652BC01 — Analyser son écosystème technologique

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer une veille technologique en se tenant informé des nouvelles tendances et évolutions technologiques afin d'échanger avec des responsables techniques sur les innovations technologiques.

Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les offres, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale des solutions techniques pour réussir notamment les échanges avec les clients de ce secteur et travailler ensuite avec les équipes avant-vente sur la conception d'une solution technique adéquate.

Appréhender les conséquences de la transformation digitale sur les organisations et les entreprises à travers leurs enjeux et leurs conséquences notamment économique pour mieux accompagner les clients dans cette mutation technologique et ainsi qualifier un besoin digital.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle sous forme de grand oral devant un jury de professionnels sur un sujet technologique innovant tiré au sort.

Dossier écrit individuel avec étude de cas sur la compréhension et l'analyse de l'environnement technologique.

RNCP35652BC02 — Piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer une stratégie d'entreprise et commerciale à travers notamment la mise en application des concepts, méthodes et principes clés de stratégie pour proposer des choix adaptés lors d'une création d'entreprise ou lancement d'une nouvelle activité et ainsi proposer une offre adaptée

Analyser le marché, les concurrents, les opportunités et les risques liés à l'environnement socio-économique et géopolitique mondial pour intégrer ces enjeux aux choix stratégiques de son entreprise

Créer, une start up ou une entreprise en maîtrisant les différentes étapes de création d'entreprise, en utilisant les mécanismes de financements et les structures d'accompagnement pour réussir son projet entrepreneurial ou intrapreneurial dans un secteur technique

Construire l'équilibre financier de son entreprise en identifiant notamment l'origine de la trésorerie afin de s'assurer de la rentabilité de celle-ci

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation sur un dossier écrit et une soutenance orale devant un jury de professionnels. Le candidat devra présenter son projet dans un environnement technologique.

RNCP35652BC03 — Développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route

Détecter des opportunités commerciales en utilisant les outils marketing innovants afin de générer de nouveaux marchés et développer le portefeuille clients

Renforcer le lobbying auprès des décideurs, prescripteurs en développant son réseau afin d'être identifié comme un référent pour les technologies ou les prestations développées par son entreprise

Evaluer la qualité et le potentiel commercial des contacts à travers un « scoring » pour qualifier, noter et prioriser des contacts de qualité

Déterminer la stratégie de prospection en établissant le plan de prospection, le ciblage précis, l'accroche percutante et l'argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client

Piloter l'animation du développement commercial et la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation individuelle sur un dossier écrit et soutenance orale devant un jury. Le candidat doit présenter et analyser le plan d'actions commerciales, la campagne marketing B-to-B, sa stratégie de Lobbying et son plan de prospection.

RNCP35652BC04 — Analyser le besoin client sur une vente complexe en haute technologies

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter l'entretien de vente en systématisant un rituel, en attirant l'attention du client avec un pitch (bref résumé) de son entreprise et en structurant les étapes de l'échange pour cadrer le rendez-vous et intéresser son client

Mettre en place un climat propice à la vente en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'obtenir l'adhésion du client

Développer une capacité au questionnement commercial, à la découverte des besoins et des enjeux du client face à un dirigeant ou un département fonctionnel en utilisant les méthodes d'investigation pour apporter une proposition à valeur ajoutée en vente complexe.

Piloter des affaires complexes grâce à la compréhension des enjeux métiers de son client et ainsi adapter sa proposition commerciale

Restituer les points de douleurs en reformulant de manière synthétique les besoins clients suite à l'entretien afin de travailler ensuite sur une réponse adaptée

Piloter un cycle de vente complexe dans sa globalité afin de comprendre le processus de vente et d'achat avec toutes les parties prenantes du projet et ainsi présenter une opportunité de signature à sa direction lors d'une business review

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation orale individuelle : Mise en situation sous forme de jeux de rôles sur une entreprise du secteur des Hautes Technologies

Mise en situation d'une stratégie de réponse sur un cas réel grand compte avec un oral devant un jury.

RNCP35652BC05 — Elaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies

LISTE DE COMPÉTENCES

Maintenir l'attention de son client en prenant la parole en public efficacement grâce aux techniques de communication verbale et non verbale et en transmettant un message clair et structuré afin d'intéresser un auditoire lors d'une présentation d'une proposition commerciale

Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur

Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire

Soutenir une présentation synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision.

Maîtriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation sous forme de jeux de rôles sur une structuration, une soutenance et une négociation d'une offre commerciale sur un cas concret d'une entreprise du secteur des Hautes Technologies

RNCP35652BC06 — Manager les projets en intégrant les aspects techniques, financiers et humains dans un contexte national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Diriger un projet technologique et des équipes en utilisant les outils, les méthodes, les tableaux de bords et les instances de pilotage : COPIL, COPRO, ... afin de manager la mise en place d'un projet et corriger les écarts si nécessaire.

Gérer les aléas, les litiges clients en réadaptant le projet et les avenants pour satisfaire et fidéliser le client ainsi que ses collaborateurs

Recruter les collaborateurs en interne comme en externe en détectant les compétences nécessaires pour la mise en place d'un nouveau projet technologique.

Manager efficacement en motivant, fidélisant et en évaluant un collaborateur ou une équipe projet pour la satisfaction de tous et la réussite globale d'un projet

Gérer la diversité culturelle en évaluant l'impact des différentes cultures sur l'organisation, ses différentes fonctions ainsi que le mode de management afin de gérer efficacement les situations interculturelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation écrite : Dossier sur un cas de gestion de projet IT à l'international.

Evaluation à l'oral devant un jury de deux professionnels.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les hautes technologies correspondent aux technologies les plus avancées dans laquelle nous évoluons. Ces hautes technologies (technologies numériques, informatique, industrielles...) permettent de construire des solutions ou des systèmes complexes (pour la gestion ou l'industrie) aux services des entreprises.

Sociétés de services en ingénierie informatique (SSII), Editeurs de logiciels, Constructeurs de matériel, Opérateurs et intégrateurs de solutions en télécoms, Conseils en ingénierie et technologie, Informatique industriel (systèmes embarqués), Industrie de l'environnement, la Formation (notamment e-learning), E-commerce,...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires

Ingénieur commercial

Responsable de comptes

Responsable grandes comptes

Responsable comptes clés

/ Key account Manager / Account Manager

Manager en ingénierie d'affaires
Développeur d'affaires / Business Developer
Responsable commercial
Manageur commercial
/ team manager
Business Manager
Directeur des ventes / Sales Executive

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
NC

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
Tout candidat souhaitant s'inscrire à la formation certifiante doit disposer au préalable :
• d'un diplôme de BAC +3 ou équivalent reconnu afin d'intégrer la formation en 1ère année du cursus Ingénieur d'affaires en deux années. Ce diplôme doit être acquis ou en cours d'acquisition (auquel cas le candidat devra fournir la preuve de son obtention avant le début de la formation).
• D'un diplôme de BAC +4 ou 5 ou équivalent reconnu afin d'intégrer la formation directement en 2ème année de cursus. Ce diplôme doit être acquis ou en cours d'acquisition (auquel cas le candidat devra fournir la preuve de son obtention avant le début de la formation).
Le candidat devra également être validé lors d'un entretien individuel de motivation et d'évaluation du potentiel ainsi que par des tests écrits afin de valider les capacités intellectuelles et rédactionnelles.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE
Le jury est composé de 5 membres dont 80% de professionnels externes

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 711 €
Selon la branche	6 500 € – 8 058 €
Prise en charge	Branches concernées
7 711 €	Valeur par défaut · 187 branches
7 938 €	CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP Mareyage-salaison
8 058 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP Mutualité, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
7 950 €	CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
7 000 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CPNE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton
8 057 €	CPNE des Télécoms
8 025 €	CPNEFP Import-Export
7 933 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 921 €	CPNE de la branche des experts comptables et commissaires aux comptes
7 914 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 902 €	CPNEF de la Publicité
7 716 €	CPNE chimie
7 470 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

Base légale

Date de décision	17/06/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/06/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	585	0	89 %	80 %
2018	235	1	97 %	76 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP13093

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.euridis-ecole.com/master-professionnel/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35652/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	25
Organismes gestionnaires (CFA)	6
Organismes formateurs	9
Régions couvertes	7
Départements couverts	9
Organismes certifiés Qualiopi	9
Formations à distance	1
Sessions	de 09/2024 à 12/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	30
Parcours menés à terme	30
Taux d'achèvement	100 %
Période	02/2022 – 07/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	44
Montant total engagé	139 072 €
Coût moyen par dossier	3 161 €
Durée moyenne	221 h
Période	08/2021 – 06/2026
France compétences	78 %
Entreprise	11 %
Reste à charge titulaire	8 %
France Travail	3 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.